

금융위원회 부위원장 모두발언

1. 인사 말씀

안녕하십니까. 금융위원회 부위원장 김소영입니다.

지난 6월 제1차 협의회에 이어
제2차 금융교육협의회를 개최하게 되어
기쁘게 생각합니다.

바쁘신 일정에도 불구하고 참석해주신
금융교육협의회 위원님들과
금융교육 유관기관, 민간전문가분들께
진심으로 감사드립니다.

2. 맞춤형 금융교육 전략의 필요성

금융교육은
2020년부터 올해까지, 지난 3년간
큰 변화를 겪어왔습니다.

그간 “대면” 위주로 행해지던 교육은
“코로나19의 발생”에 따른 사회적 거리두기로
“비대면”으로 전면 전환되었습니다.

또한, 정보통신기술(ICT)의 발달은
지식 전달 위주의 “일방향적 학습”을
직접 체험하고, 소통하는 “양방향적 학습”으로
변모시켰습니다.

다만, 이러한 변화가
모두에게 동일한 결과(Outcome)를
가져오지는 않았습니다.

일부 연령층은
여러 가지 원인으로 인해
“비대면” 보다는 “대면” 교육을 선호합니다.

아동·청소년의 경우
교육에 집중시키기가 쉽지 않아
“비대면” 보다는 선생님이 직접 지도할 수 있는
“대면” 교육이 효과적입니다.

디지털기기 이용에 취약한 고령층*의 경우에도
“비대면” 교육을 활용하기가
쉽지 않은 것이 사실입니다.

* 과학기술정보통신부·한국지능정보사회진흥원에 따르면
일반 국민의 디지털정보화 수준을 100이라고 할 때
고령층(65세 이상)의 디지털정보화 수준은 68.6 (2020년 기준)

장애인, 북이탈주민 등 특수계층도
낮선 기관이나 단체에 대한 경계심이 커
유관기관을 활용한 “대면” 교육이 필요해 보입니다.

반면에,
성인, 청년들의 경우에는
“대면” 보다 “비대면” 교육이 효과적인 편입니다.

생업, 육아 등으로 바쁜 일반 성인의 경우
평일에 진행되는 “대면” 교육에
참석하기 어렵습니다.

청년층 역시

“대면”보다 “비대면” 교육방식을 선호하나

30분 이상 진행되는 교육에는

관심이 저조한 편입니다.*

* 「90년생이 온다」(임흥택 저)에서 정의한 90년대생의 특징 :

복잡한 것을 싫어하고 간단한 것을 선호, 긴 내용의 정보보다 세줄요약 정보 선호

이처럼, 금융교육의 효율성을 높이기 위해서는

금융교육 수요자의 특성을 고려한

“맞춤형 금융교육 전략”이 필요합니다.

이에 금융교육의 수요자인 금융소비자를

생애주기에 따라 구분하고,

생애주기별 특성을 반영하여

맞춤형 금융교육을 강화해 나가고자 합니다.

3. 생애주기별 맞춤형 금융교육 추진방향

현재 금융교육협의회는

금융소비자를 생애주기에 따라

(1)아동·청소년, (2)청년, (3)중·장년,

(4)고령, (5)특수계층* 으로 나누고,

이에 따라 5개의 실무협의체를 운영하고 있습니다.

* [특수계층] 장애인, 다문화가정, 북이탈주민, 신용유의자

다가오는 2023년에는

이 5개의 실무협의체를 중심으로

“생애주기별 맞춤형 금융교육”을 추진하고자 합니다.

(1) 우선, 아동·청소년의 경우
정규 수업 외 다양한 교육활동을 통해
금융교육에 대한 흥미를 높이겠습니다.

정규수업이 아닌
'창의체험활동', '방과후 수업', '자유학년제' 등을
활용하여 금융교육에 흥미를 느낄 수 있도록 하겠습니다.

또한, 금융체험관, 홍보관 등을 최대한 이용하여
금융캠프와 초청교육도 확대해 나가겠습니다.

최근 미성년자의 주식투자가 늘어나고,
청소년을 대상으로 한 대리입금* 피해가 계속되는 만큼,
투자의 기초원리 및 불법사금융 예방교육도
강화해 나가겠습니다.

* SNS 등을 통하여 청소년에게 소액(10만원 내외)을 단기로 빌려주고
불법 고금리 및 채권추심을 하는 '대리입금' 광고가 지속 발생

(2) 다음으로, 청년의 경우
소셜미디어 등을 활용하여
금융교육에 대한 관심을 유도하겠습니다.

현재 청년 대상 금융교육은
대학강좌나 정책상품을 중심으로 이루어지고 있으나,
일반 청년을 대상으로 한 교육 프로그램은
상대적으로 부족한 것이 사실입니다.

이에 청년층이 자주 이용하는 소셜미디어를 활용하여
“금융교육 통합채널”을 개설하고
5분 이내 간단한 내용의 콘텐츠를 중점적으로
게시하여 관심도를 높이겠습니다.

또한, 창업·취업, 주거마련, 학자금대출 등
실생활과 관련된 실용금융 콘텐츠도 대폭
발굴해 나가겠습니다.

(3) 세 번째로,
생업 등으로 바쁜 중·장년층을 위해서
비대면 교육을 확대하겠습니다.

직장인들이 시공간의 제약없이 금융교육을 받을 수 있도록
일반 성인 대상 비대면 교육과정을 충분히 확보할 예정입니다.

또한, 노후·은퇴를 대비할 수 있도록
노후자산 관리 콘텐츠를 확충하고
자녀 금융교육과 관련된 콘텐츠도 발굴하여
자녀와 함께 금융교육을 받을 수 있는 기회를 늘리겠습니다.

(4) 네 번째로, 고령층에 대한 금융교육의
효과성을 높이기 위해서
직접 찾아가는 교육을 추진해 나가겠습니다.

고령층이 자주 이용하는 시설과 연계하여
금융교육에 대한 수요를 취합하고,
금융교육기관이 함께
공동교육을 실시하겠습니다.

(5) 마지막으로, 특수계층의 경우에는 해당 계층의 금융이용 특성을 고려하여 유관기관 등과 협업하여 교육을 실시하겠습니다.

맞춤형 교구재를 마련하는 한편, 특수계층 전담강사도 지속적으로 양성하여 체계적이고 전문화된 교육을 받을 수 있도록 지원해 나가겠습니다.

4. 마무리 말씀

미국의 저명한 정치가인, 벤자민 프랭클린은 “지식을 위한 투자만큼 가치있는 투자는 없다”고 하였습니다.

금융과 관련된 지식도 마찬가지입니다.

은퇴 이후 기대수명이 증가하고 복잡한 금융상품이 계속 등장하고 있는 상황에서 현명한 소비와 저축, 적절한 투자와 위험관리 능력이 그 어느 때보다 강하게 요구되고 있습니다.

다만, 금융소비자가 스스로 필요한 금융지식을 갖추어 금융문제에 제대로 대응해나가는 것은 결코 쉬운 일이 아닙니다.

금융교육협의회는
금융소비자가 “금융역량”을 갖추고
더 나아가 “금융웰빙*”을 달성할 수 있도록
맞춤형 금융교육을 통해 지원하겠습니다.

* 금융소비자가 일상 생활에서 금융 문제를 스스로 처리할 수 있고, 금융충격으로부터 안전한 상태를 의미 (美, 금융소비자보호감독기구(CFPB))

오늘 이 자리에 참석해주신
여러분들의 많은 관심과 협력을 부탁드립니다.

감사합니다.